

Deloitte Studie: Neue Dynamik für die Schweizer KMU

Zum neunten Mal in Folge veröffentlicht Deloitte eine Studie zu den M&A-Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in der Schweiz.

Als bedeutender Investor in Schweizer KMU trägt Renaissance zu dieser Analyse bei: In einem Interview berichtet Christian Waldvogel, Managing Partner von Renaissance Management SA, darüber, wo die schweizerischen KMU stehen.

Deloitte - Das Interview

Was unterscheidet Renaissance von den übrigen PE-Fonds in der Schweiz?

Renaissance hebt sich durch mehrere Merkmale ab. Die Stiftung wurde von Pensionskassen für Pensionskassen gegründet, um direkt in KMU zu investieren. Sie ist in der Schweiz ansässig und soll ausschliesslich in schweizerische KMU investieren, auf lange Sicht und ohne die Auflage, die Beteiligungen wieder zu verkaufen

Welche Stärken haben schweizerische Unternehmen im Vergleich zu ausländischen Gesellschaften?

Sie steigern ihre Betriebseffizienz kontinuierlich, um die Herausforderungen der teuren Arbeitskräfte und des starken Frankens zu meistern. Zudem sind sie in der Lage, sich im Ausland zu entwickeln, sogar die kleinsten KMU besitzen diese Fähigkeit und spielen oft eine Vorreiterrolle auf neuen Märkten, beispielsweise in China.

Welche Kriterien bestimmen eine erfolgreiche Akquisition?

Man muss auf kurze und auf mittlere Sicht erfolgreich sein. Der kurzfristige Erfolg (12 – 18 Monate) besteht darin, die Stabilität des Unternehmens und die Integration des Managements sicherzustellen, ohne Kompromisse bei den Ergebnissen. Der mittelfristige Erfolg (ab 18 Monaten)



« Den schweizerischen KMU geht es ziemlich gut. Sie sind wettbewerbsfähiger geworden und in der Regel finanziell ausgezeichnet aufgestellt. »

Christian Waldvogel

Managing Partner,
Renaissance Management SA



besteht darin, ein kontrolliertes Wachstumsszenario zu entwickeln, das in das Tagesgeschäft einfließt und die Gesellschaft nicht in Gefahr bringt.

Wie geht es den schweizerischen KMU heute?

Den schweizerischen KMU geht es ziemlich gut. Sie sind wettbewerbsfähiger geworden und finanziell in der Regel ausgezeichnet aufgestellt (rentabel und kaum verschuldet). Manche Sektoren leiden jedoch deutlich unter dem starken Franken oder der Digitalisierung (wie die Werkzeugmaschinen und der Einzelhandel).

Gewährt die Schweiz ihren KMU ausreichend Unterstützung?

Heute ist es wichtiger, die Rahmenbedingungen zu verbessern, als staatliche Mittel bereitzustellen. Das betrifft nicht nur die Flexibilität der Beschäftigungsbedingungen, die Besteuerung oder die Ausbildung, sondern auch die Effizienz der öffentlichen Einrichtungen, mit denen es die KMU zu tun haben.

Was halten Sie von den aktuellen Bewertungen?

Wir stehen vor einem Markt mit viel Geld und wenigen Gelegenheiten, was die Verkäufer begünstigt. Deshalb müssen sich die Fonds von der Konkurrenz abheben und der Inflation der Bewertungen Einhalt gebieten. Zudem

ist die Anzahl der KMU, die mit PE-Fonds Geschäfte machen wollen, begrenzt. Aus diesem Grund sind Langzeitfinanzierungen, wie sie Renaissance anbietet, gefragte Lösungen.

Sind Ihres Erachtens mehr ausländische Fonds in der Schweiz tätig?

Gewiss, aber sie haben Schwierigkeiten, den schweizerischen Markt direkt zu erschliessen, besonders im Segment der Transaktionen im Rahmen von CHF 30 bis 50 Millionen. Sie müssen sich mit Versteigerungen im Rahmen von Auktionen begnügen und daher bereit sein, ziemlich hohe Bewertungen zu bezahlen.

Sie haben soeben einen Evergreen Fund aufgelegt. Was hat Sie dazu bewogen?

Der Fonds soll zwei Probleme lösen. Erstens suchen KMU Finanzpartner, die auf lange Sicht investieren können, ohne verpflichtet zu sein, ihre Beteiligung mittelfristig zu verkaufen. Zweitens suchen die Pensionskassen ein alternatives PE-Modell auf der Grundlage einer jährlich ausgeschütteten Dividende, die von den Beteiligungen generiert wird.



info@renaissance.net



www.renaissance.net

Deloitte – Wesentliche Erkenntnisse

71 

Deutlicher Aufschwung des Binnenmarkts

Schweizerische KMU haben in der Schweiz 71 Unternehmen (+16%) übernommen.

60 

Die Zahl der Transaktionen im Ausland bleibt unverändert

2017 haben schweizerische KMU 60 Unternehmen im Ausland übernommen, gegenüber 61 im Vorjahr.

82% 

Deutschland steht zuoberst in der Gunst der schweizerischen KMU

82% der Übernahmen erfolgten in Europa, 57% von ihnen in den Nachbarländern der Schweiz; am beliebtesten ist weiterhin Deutschland.

69% ▲

Positive Prognosen in Bezug auf Umsatz und Investitionssumme

Der CFO-Stimmungsbarometer liegt bei 69% bezüglich der positiven Konjunkturaussichten für 2018.

Renaissance aktiviert das Beste der Schweiz

Renaissance tritt bei der Finanzierung von Wachstum oder Nachfolgelösungen als Partner von schweizerischen KMU auf. Wir konzentrieren uns auf innovative KMU mit einem Umsatz zwischen CHF 20 und CHF 80 Millionen. Unsere Investitionen werden ausschliesslich von den Pensionskassen finanziert, die der Anlagestiftung angehören. Seit 20 Jahren bieten wir den Investoren, die uns ihr Vertrauen schenken, kundennahe und qualitativ hochstehende Dienstleistungen an.

Zögern Sie nicht, mit uns direkt Kontakt aufzunehmen, damit wir gemeinsam nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit suchen können.

Kontaktperson Investoren: Christian Waldvogel cw@renaissance.net
Kontaktperson Unternehmer: Xavier Paternot xp@renaissance.net



info@renaissance.net



www.renaissance.net